



توسعه کسب و کار
پویا نگاه

دو حرکت معجزه آسا برای

عبور از بحران اقتصادی

قابل اجرا در همه کسب و کارها

دانلود رایگان



www.pnegah.ir



۱) تمرکز روی کارهای تخصصی تر

تخصصی کار کردن باعث رشد سریع تر کسب و کارتان خواهد شد. اگر دامنه فعالیت‌های خود را افزایش دهیم و وارد زمینه‌های نامرتبط با کار اصلی خودمان شویم، معمولاً هزینه‌های جانبی افزایش می‌یابد. فرض کنید فروشگاهی دارید که سخت‌افزار کامپیوتر می‌فروشید. اگر بخواهید تخصصی کار کنید شاید تصمیم بگیرید بر فروش لپ‌تاپ متمرکز شوید و فروش تمامی لوازم نامربوط دیگر را کنار بگذارید. بنابراین لازمه تخصصی کار کردن، **حذف برخی از محصولات و خدمات کم‌سود یا دردسرساز** است تا بتوانیم بر محصولات و خدمات سودآورتر و بهتر متمرکز شویم. هرچه دامنه فعالیت‌های خود را محدودتر کنید، تیم شما می‌تواند خدمات بهتر و تخصصی‌تری ارائه دهد. در این تله نیافتید که همه چیز برای همگان باشید. شرایط رکود شاید بهترین فرصت است کار خود را محدودتر، تخصصی‌تر و عمیق‌تر سازیم. با جسارت تمام برخی از محصولات و خدمات را حذف کنیم و بر سودآورترین گزینه‌ها تمرکز کنیم.



۲. از مشارکت انتفاعی استفاده کنید

هزاران نفر مانند شما وجود دارند که با صرف زمان و هزینه زیاد توانسته‌اند مشتریانی را به دست آورند. شما می‌توانید از این فرصت استفاده کرده و با صاحبان کسب‌وکارهای دیگر، وارد معامله شوید.

صاحبان کسب‌وکار زیادی وجود دارند که با خوشحالی حاضر خواهند بود محصول شما را به مشتریان خودشان بفروشند و سود قابل توجهی به دست آورند.

بنابراین، مشارکت انتفاعی باعث می‌شود از زمان، هزینه و امکانات دیگران استفاده کرده و محصولتان را بفروشید و **دیگران نیز از این معامله سود ببرند.**

مثلاً اگر یک دوره آموزشی عکاسی ساخته‌اید، می‌توانید از فروشندگان دوربین عکاسی بخواهید، آن را برای شما بفروشند.



یکی از عوامل مهم موفقیت شرکت های ارائه دهنده کارت اینترنت، آن بود که شروع به همکاری با سوپرمارکت ها و فروشگاه ها کردند و برای اولین بار، کارت های اینترنت توسط سوپرمارکت ها ارائه شد. این مشارکت، سود فوق العاده ای را ایجاد کرد. هنگام مذاکره برای مشارکت، همیشه به خاطر داشته باشید، **مشارکت در صورتی پایدار خواهد ماند که هر دو طرف معامله برنده باشند.** پس هنگام در نظر گرفتن سود برای شریک، سخاوت به خرج دهید و سعی کنید طرف مقابل نیز کاملاً راضی و خوشنود باشد. این راهکار فوق العاده در تمامی مشاغل قابل اجرا می باشد.



در هر صورت رکورد اقتصادی حقیقتی انکارناپذیر است و تمام جهان را فرا گرفته است. ما در این شرایط دو گزینه داریم: خود را در گروه بازنده‌ها ببینیم، ناامید شویم، فعالیت‌های ارزشمند را متوقف کنیم و مرتب از شرایط نامناسب گلایه و شکایت کنیم و سرانجام منتظر نابودی کسب و کارمان باشیم.

گزینه دوم آن است که بهانه‌گرفتن را برای خودمان ممنوع کنیم. به جای شکوه و شکایت همواره این سوال را از خود پرسیم: در شرایط کنونی چه کاری می‌توان انجام داد و چگونه می‌توان رشد کرد. سپس دست به کار شویم و هر کار ممکن برای بهتر شدن شرایط کسب و کارمان انجام دهیم.



سلام بر شما مدیر محترم کسب و کار

من مهدی معمارنژاد هستم، مدرس و مشاور در حوزه سودآوری کسب و کارها و مدیر مرکز توسعه کسب و کار پویا نگاه در اهواز.

کار من ارائه مشاوره به مشاغل است و به شرکتها و مجموعه های زیادی می روم که با خوشبینی و کارهای حساب شده در همین شرایط کنونی در حال رشد و پیشرفت هستند و انگار خبر ندارند که جهان در شرایط رکود اقتصادی به سر می برد! امیدوارم شما هم جزو این دسته افراد باشید. در صورتی که در اجرای موارد این فایل دچار مشکل شدید یا سوالی برای شما پیش آمد، می توانیم ۱۵ دقیقه رایگان و بصورت تلفنی با هم مکالمه داشته باشیم. ارائه خدمات به شما هم وطن ارزشمند، افتخاری برای من و مجموعه ما خواهد بود.



برای ثبت وقت **مشاوره رایگان** تصویر سمت چپ را لمس کرده یا به وب سایت ما به آدرس: www.pnegah.ir مراجعه و گزینه خدمات مشاوره را انتخاب بفرمایید.

حامی همیشگی کسب و کار شما

توسعه کسب و کار

پویا نگاه



آدرس ما: اهواز، کیانپارس،
خیابان ۱۹ شرقی، مجتمع آرین،
بلوک B، طبقه سوم، واحد ۳۱۰

از وب سایت ما بازدید بفرمایید

www.pnegah.ir

